



Unterlagen, um sich auf das Seminar vorzubereiten:

- a) Was will ich persönlich nach dem Seminar für mich besser beherrschen können?
- b) Wieviel Umsatz mehr können verdient werden im Monat, wenn ich die Dienstleistung „Verkaufen“ permanent nutze?
- c) Aus welchen Gründen nutze ich die Dienstleistung „Verkaufen“ bisher kaum bis gar nicht?
- d) Welche persönlichen Fragen möchte ich im Seminar beantwortet haben?

Warum ist es wichtig, vor einem Seminar persönliche Fragen zu beantworten?

Gut formulierte Ziele & Gründe lassen dich während dem Seminar aktiv mitarbeiten. So verhinderst du selbst, dass du nur berieselt wirst, wofür deine kostbare Lebenszeit zu schade ist!

Nutze deine Zeit lieber sinnvoll & sei aktiv für deinen eigenen Erfolg – auch in finanzieller Hinsicht!

- e) Warum ist die Dienstleistung „Verkaufen“ so wichtig für uns Friseure?
- f) Was kannst du schon & was willst du zum Thema neues lernen?
- g) Schaffst du es, unvoreingenommen in ein Seminar zu gehen?

Danke für deinen Einsatz!



Auf den Punkt gebracht:

Am wichtigsten: „**Du musst ins TUN kommen!**“

Mein erfolgreichstes Lebensmotto lautet „Tue Gutes & sprich darüber!“

Allein damit veränderst du deinen Erfolg massiv.

Je früher du von dir aus anfängst, dein neues Wissen umzusetzen, je früher beginnt dein persönlicher Erfolg!

Je nachdem, was dir persönlich wichtig ist (Geld, Freizeit, Verantwortung, Anerkennung, etc.) erreichst du deine Wünsche, wenn du anfängst & vor allem dauerhaft dran bleibst.

Unser menschliches „Betriebssystem“ benötigt ca. 28 Tage, um neues als Gewohnheit abzuspeichern. Dies geschieht am effektivsten, wenn du es in diesen 28 Tagen täglich mehrfach wiederholst. Plötzlich fällt es dir ganz leicht, weil es im Unterbewusstsein automatisiert wurde, herzlichen Glückwunsch!